

GUÍA DEFINITIVA PARA VENDER TU CASA EN CANTABRIA

B
BARRIO
INMOBILIARIA

25
AÑOS

www.inmobarrío.com



VENDE TU PROPIEDAD EN CANTABRIA EN CUATRO ETAPAS



Vender o comprar una vivienda es una de las transacciones económicas más importantes de nuestra vida, por ello la **capacidad de negociación**, así como conocer **aspectos legales y financieros** son factores importantes para que la operación se cierre con éxito. Es por eso que Inmobiliaria Barrio, acompaña a sus clientes en cada etapa de la compraventa de la propiedad, garantizando que sea un éxito.

En las siguientes páginas encontrarás una guía simplificada que te ayudará en este proceso tan importante.

Para cualquier duda o información contacte con
contacta@inmobarrio.com

942 04 22 82

Índice

01

ESTOY PENSANDO EN VENDER

1. ¿Tengo toda la documentación al día?
2. Elegir el momento adecuado
3. ¿Cuánto cuesta vender mi casa?
4. vender por mi cuenta o a través de una inmobiliaria.

02

HE DECIDIDO VENDER

1. Establecer el precio de venta
 2. Dar una buena impresión.
- Firmar el contrato multiexclusiva.

03

YA TENGO MI CASA A LA VENTA

1. Puesta en marcha
2. Dar la bienvenida a las visitas.

04

HE VENDIDO MI CASA

1. Oferta de compra y negociaciones
2. Concluir la venta en el notario.

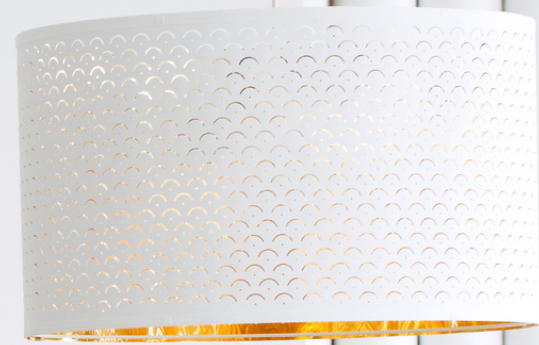
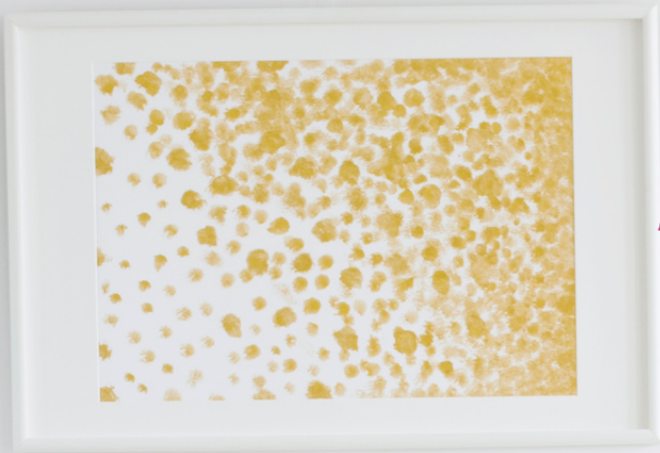


B

BARRIO
INMOBILIARIA

25

AÑOS



ETAPA **1** **2** **3** **4**

**Estoy pensando en
vender**

1

Estoy pensando en vender

1. DOCUMENTACIÓN
NECESARIA PARA
VENDER MI CASA

Name 1
100 City Name
Tel: 0000 5555555
E-Mail: emailname@server.com

Invoice-Nr.
2011042401

Date
24.04.2011

Client name-in:
Your Name

Article Nr.	Goods, Service	Unit Price	Price
1	Lebensmittel fotografie für Sommer Speisekarte	273.11€	273.11€
1	Speisekarte Design am Hochglanz Ka beidseitig 50 Stück Einzel Produktfoto Hintergrund Foto Lizenzen für Z		

Stk.



Stk.

Summe

Umsatzsteuer 19%


Zahlungsbetrag

Your Name
KTO Nr. 100 000 000
BLZ: 100 100 00
Bank Name

- 
- 
1. Escritura de la propiedad
 2. DNI de los propietarios
 3. Recibo del IBI
 4. Certificado de eficiencia enegética
-

2. ELEGIR EL MOMENTO ADECUADO

El precio de venta de tu propiedad puede variar con el tiempo y la estación.



Las estaciones cambian, el mercado también

Algunas épocas son mejores que otras. Por ejemplo, los compradores son más activos en primavera y verano con la llegada del buen tiempo. Aunque hay que considerar que también hay compradores todo el año.

Consejo Inmobarrío



En Inmobiliaria Barrio,
te ayudamos a determinar el
momento más oportuno para
poner a la venta tu
propiedad.

3. ¿CUÁNTO CUESTA VENDER MI CASA?

Debes saber que vender
una propiedad implica unos
gastos.

Amortización anticipada de la hipoteca

Amortizar anticipadamente un préstamo hipotecario es una operación que consiste en adelantar todo o una parte del capital pendiente al banco antes de que venza el plazo.

La amortización anticipada, puede ser de dos tipos: **total**, devolver por adelantado todo lo que te queda por pagar de tu hipoteca banco, o **parcial**, devolver una parte de tu hipoteca para reducir la cuota o los plazos.

La comisión que el banco te cobrará por la cancelación vendrá determinada por las condiciones firmadas en las escrituras de constitución del préstamo hipotecario.

Los honorarios de la agencia inmobiliaria

Invertir en una agencia inmobiliaria es la forma más segura de vender rápidamente a tu precio y en tus condiciones. La inmobiliaria recibe unos **honorarios**, generalmente esto se paga sólo en el momento de la venta. Estos honorarios varían dependiendo de la propiedad, y quedarán reflejados en el contrato entre ambas partes.

Contar con otros profesionales

Es posible que debas utilizar los servicios de profesionales para la obtención del **certificado energético**, un pintor o un albañil para reparar algún desperfecto...

Otros elementos financieros a tener en cuenta

Impuesto de incremento de capital sobre bienes inmobiliarios.

¿Sabías que si la propiedad que vendes es tu residencia habitual, el incremento que hayas obtenido por el inmueble si lo reinviertes en la compra de otra vivienda en un plazo de dos años, estarás exento de pago?

En caso de que no sea vivienda habitual el incremento patrimonial obtenido tributará en la declaración de la renta a tipo impositivo en tu momento.

A la hora de vender tu propiedad tienes que tener en cuenta **la tasa municipal de plusvalía** que dependerá de cada ayuntamiento.

Si alquilas tu vivienda, tendrás que pagar un impuesto de rendimiento de capital inmobiliario, pero hay múltiples gastos que te puedes deducir: gastos de comunidad, seguro, intermediación inmobiliaria...

Consejo Inmobarrío



En Inmobiliaria Barrio,
no hay tarifas que se paguen por
adelantado.

Los honorarios se abonan, solo al
vender la propiedad.

5. VENDER POR MI CUENTA O A TRAVÉS DE UNA INMOBILIARIA

Si vendes por tu cuenta, posiblemente podrías ahorrar algo de dinero, si todo va bien. Pero te enfrentarás a muchas decisiones solo y tendrás que invertir mucho tiempo en ellas.

Elegir una agencia inmobiliaria, tiene múltiples ventajas entre ellas:

1. La inmobiliaria tiene conocimiento en la gestión de la **documentación** necesaria para la compraventa.

3. La agencia inmobiliaria como especialista en el sector, tiene el **conocimiento**, los **recursos**, las **habilidades** y la **experiencia** para ayudarte en la compra o venta de una propiedad.

2. La agencia inmobiliaria aumenta la visibilidad de la propiedad y, en consecuencia, las visitas.

4. La inmobiliaria realiza un **estudio de mercado** y una valoración en la que te ayuda a establecer el precio correcto de la propiedad.

Consejo Inmobarrio



Como especialista en el sector, tu agente inmobiliario tiene el conocimiento, los recursos, las habilidades y la experiencia para ayudarte en la compra y venta de tu propiedad.

Si decides trabajar con una agencia inmobiliaria, sus principales funciones serán:

1

Asesorarte **jurídicamente** para llevar a cabo la venta de tu propiedad.

Realizar una **valoración de tu vivienda** y un estudio de mercado del inmueble.

2

Asesorarte en la **puesta en escena** de tu vivienda para que sea más atractiva. Algunas ofrecen el servicio de **Home Staging**, para atraer a más clientes y vender en menor tiempo.

3

Realizar un **reportaje fotográfico** e incluso un **tour virtual** para que el comprador pueda conocer todos los rincones del inmueble desde su casa.

Si decides trabajar con una agencia inmobiliaria, tus principales funciones serán:

5

Publicitar la propiedad en los principales portales, en su página web y en sus redes sociales.

Se encargan de **responder todas las peticiones**, llamadas telefónicas, email, en el menor tiempo posible.

6

Realizan la visita al inmueble, sin que tengas que preocuparte por nada.

7

En caso de una oferta por tu propiedad, te ayudan a **negociar el precio**.

8

Si decides trabajar con una agencia inmobiliaria, sus principales funciones serán:

9

Ayudarte a gestionar toda la documentación y trámites que necesites.

Te **acompañan** a la notaría para garantizar que la venta sea un éxito.

10

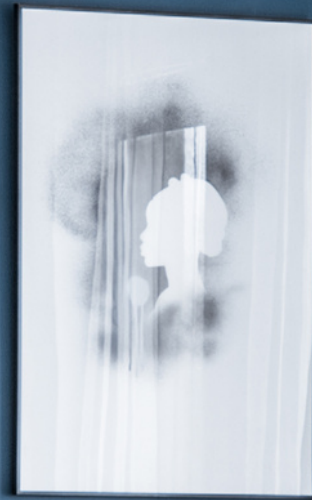
Consejo Inmobarrio



A la hora de contratar un inmobiliaria, deberás verificar que tengan títulos, que garantice su formación, como el título de propiedad de agencia inmobiliaria.



TOKYO



ETAPA **1** **2** **3** **4**

He decidido
vender

1. ESTABLECER EL PRECIO DE VENTA

Esta es la cuestión que
todos se plantean.

Establecer el precio adecuado

Para atraer la atención de los compradores y optimizar tus posibilidades para vender, necesitas fijar el precio de tu propiedad. En un mercado tan competitivo, es la ley del mercado lo que prevalece.

- Si estableces un precio demasiado **bajo**, corres el riesgo de vender por debajo del precio de mercado y disminuir el beneficio económico que hubiera podido tener con un precio adecuado.
- Si tu precio es demasiado **alto** corres el riesgo de que el comprador se haya decantado por otros inmuebles con precios óptimos y que tu propiedad permanezca en el mercado sin vender por un largo periodo de t de tie

Estimar el valor de la propiedad

A través del conocimiento y la trayectoria de las agencias inmobiliarias pueden comparar tu casa con un conjunto de propiedades similares que han sido recientemente vendidas en tu área. No hay dos propiedades idénticas, pero es el trabajo del agente inmobiliario conocer el valor real de su inmueble.

Consejo Inmobarrío



Tu agente inmobiliario Barrio, tiene técnicas avanzadas para establecer el valor justo de mercado de tu propiedad.

El informe personalizado que te proporciona generalmente sugiere un rango de precios dentro del cual debes establecer tu propiedad para que pueda venderse dentro de un periodo normal.

2.DAR UNA BUENA IMPRESIÓN

Saca el kit de limpieza.
Es hora de renovar un poco
tu propiedad.
Estas son las pequeñas cosas que
pueden hacer que tu vivienda
destaque sobre el resto.



1. Organiza tu casa

Tu propiedad se verá mucho más grande y más atractiva si **ordenas** los armarios, retiras los muebles engorrosos y **reorganizas** otras habitaciones para poder utilizar el espacio lo mejor posible. Dona, vende o desecha cualquier artículo que no lo hayas usado durante un año.

3. Repara todo lo posible

Algunas reparaciones son esenciales, como un techo, problemas eléctricos... **Repara** todas las pequeñas cosas que van mal, grifos con fugas, puertas chirriantes y grietas en el techo.

2. Limpia a fondo

La limpieza es la forma más económica de hacer que tu propiedad sea más atractiva para los compradores. **Limpiar** suelos, ventanas, paredes, puertas y rodapiés. Y, una vez que tu casa brille, ¡manténla así! Nunca se sabe cuando el comprador ideal aparecerá.

4. Despersonaliza tu casa

¿Quieres que los compradores se sientan como en casa? y no ¡en tu casa! Guarda las fotos familiares, tu colección de trofeos y todas las cosas que evitan que los compradores visualicen todas las posibilidades de la propiedad.



5. El poder de la pintura

Las paredes pintadas en colores fuertes o tapices chillones, ahuyenta a los compradores. Considera volver a **pintar** tu hogar en tonos neutros potenciarán las dimensiones de las habitaciones y las hará más atractivas. Después de la limpieza, la pintura es la segunda forma más económica para destacar tu hogar.

6. Añade el toque final

Cambia las cortinas gastadas por otras nuevas. Para aumentar el efecto de tamaño de las habitaciones, cuelga espejos en ellas. Opta también por plantas de interior.

Aromatiza la casa con aromas frescos y agradables para que el comprador se sienta como en casa.

En el exterior, poda los árboles y quita las malas hierbas del jardín.

Consejo Inmobarrío



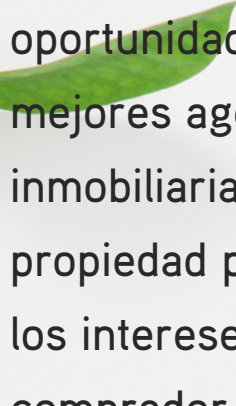
En Inmobiliaria Barrio, disponemos del servicio de Home Staging, en el que te ayudaremos a poner tu casa más atractiva para el comprador y venderla en menos tiempo.

3.FIRMAR EL CONTRATO MULTIEXCLUSIVA

Al firmar el mandato de ventas,
oficialmente le das luz verde
a tu agente inmobiliario para
vender tu casa.

Puntos que debe contener un
mandato de ventas

El mandato de venta Multiexclusiva



Bajo un "mandato multiexclusiva", aumentan las oportunidades de venta entre todos los compradores de las mejores agencias inmobiliarias de la zona, ya que todas las inmobiliarias profesionales tienen la posibilidad de vender la propiedad pero solo habrá un representante que defiende los intereses del propietario que le ayudará a encontrar un comprador.

El precio de venta

Tu tienes la última palabra sobre el precio de la venta de tu propiedad, pero el agente inmobiliario te proporcionará recomendaciones muy útiles sobre el precio justo que te permitirá atraer compradores.

Los honorarios

La agencia inmobiliaria cobrará la cantidad acordada en el encargo de venta, una vez que la propiedad se venda.

Una descripción física de tu propiedad

La agencia inmobiliaria desglosará las características de tu propiedad: las dimensiones, la antigüedad de tu casa, el estilo de construcción, el número y dimensiones de los dormitorios y cualquier punto de venta en particular.

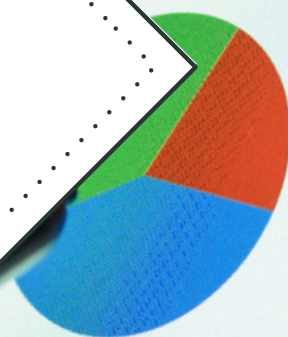
ETAPA ① ② ③ ④

Ya tengo mi casa a
la venta

1. PUESTA EN MARCHA

El marketing es un paso fundamental en la venta de una propiedad. Descubre todos los medios existentes que serán determinantes en el proceso de venta.

Traffic Sources Overview



s Overview



El cartel 'SE VENDE'

A pesar de los avances tecnológicos, el letrero "Se vende" sigue siendo un medio efectivo de publicidad en la actualidad. Da visibilidad inmediata en el barrio. Solicítalo en tu agencia inmobiliaria.

Fotografías atractivas

Realizar un reportaje fotográfico es fundamental para atraer el interés de los posibles compradores. Lo primero entra por el ojo, sino les llama la atención tu propiedad a través de las imágenes no llamarán para verla físicamente. Hoy en día, tienes varias opciones disponibles, que van desde fotos de alta definición hasta recorridos virtuales.

La publicación de tu propiedad

Aunque tu mismo puedes publicar un anuncio en los portales inmobiliarios, tu agencia inmobiliaria, dará más visibilidad a la propiedad, ya que no sólo tus anuncios tienen mayor visibilidad en esos mismos portales, sino que también publicará tu inmueble en su **página web, redes sociales** y en caso de formar parte de una asociación inmobiliaria, compartirá tu propiedad con centenares de inmobiliarias que tienen compradores potenciales.

Consejo Inmobarrío



En Inmobiliaria Barrio, contamos con la última tecnología de tours virtuales para que los posibles compradores puedan visitar tu propiedad sin moverse del sofá.

2. DAR LA BIENVENIDA A LAS VISITAS

A continuación, presentamos algunos consejos valiosos para asegurar que las visitas se desarrollen sin problemas.

1. Haz brillar tu casa y comprueba la iluminación

Recuerda ese viejo dicho de que nunca tienes una segunda oportunidad para crear una buena primera impresión.

3. Objetos de valor, bajo llave

Aunque la mayoría de la gente es respetable, cortés y honesta, es aconsejable guardar bajo llave tus joyas, cámaras y otros pequeños objetos valiosos.

2. Antes de las visitas, evita preparar comidas con olor fuertes

¡Pocas personas sueñan con una casa que huela a fritos!

4. Evita estar durante las visitas

El comprador no se siente relajado cuando realiza la visita en compañía del propietario, se suele sentir cohibido y le cuesta imaginarse viviendo ahí. Lo mejor es que salgas a tomar un café o vayas a hacer un recado mientras tu agente inmobiliario, enseña tu casa. Después de la visita, te informará de cómo ha ido la visita.

Consejo Inmobarrio



Concretamos las visitas con los clientes potenciales, y te informamos de lo que opinan esos clientes. Tanto opiniones positivas como negativas. Siempre estarás informado.



ETAPA ① ② ③ ④

He vendido

1. OFERTA DE COMPRA Y NEGOCIACIONES

Tu trabajo ha dado sus frutos,
pero no sabrás si lo has
conseguido hasta que leas la
oferta. Como este es
un momento emocionante y a
menudo emotivo, esfuérgate en
mantener la objetividad.

Escuchar ofertas

Tu agencia inmobiliaria **te informará** de cada oferta que se presente. Este momento suele ser emocionante, significa que hay personas interesadas realmente en tu propiedad.

Ofertas que se aproximan al precio

Aquí es cuando las emociones realmente pueden influirte, pero tienes que ser objetivo. Tu agente inmobiliario **te asesorará** sobre la interpretación de la oferta.

Discutir la oferta

Una vez presentada la oferta puedes aceptarla, rechazarla o presentar una contraoferta. Puedes tomarte unos días para pensarlo y discutirlo en familia.

Tres opciones para responder a una oferta

Opción 1 - Aceptar la oferta

Te ofrecen el precio que esperabas conseguir.
La fecha de la firma es correcta y no hay condiciones complicadas.

Opción 2 - Rechazar la oferta

La oferta está lejos del precio de venta.

Opción 3 - Hacer una contraoferta

Estamos cerca del precio de venta, pero no todas las condiciones están completamente satisfechas. Gestionas las negociaciones con una contraoferta.

Motivos de una contraoferta

Quieres un mejor precio

Esta es la razón más común por la que las personas hacen una contraoferta. Todos quieren obtener el mejor precio por su propiedad

Quieres modificar la fecha de cierre.

Es posible que el comprador quiera mudarse antes de lo que querías.. Puedes hacer una contraoferta proponiendo una fecha.

Aunque la oferta puede contener condiciones no deseadas

1. La oferta condicionada a la obtención de la hipoteca
2. La oferta condicionada a la venta de la propiedad del comprador
3. La compra condicionada a la inspección de la propiedad


"El arte de hacer contraoferta y negociar"

Asegúrate de mantener la cabeza fría, la venta de una propiedad puede fracasar por motivos muy simples.

2.CONCLUIR LA VENTA EN EL NOTARIO

Las negociaciones fueron un éxito. Pero antes de que tu propiedad se venda realmente, tienes que pasar por las últimas etapas cruciales para "cerrar" la venta.

La elección del notario



El notario normalmente es designado por el comprador. Tu papel es verificar y preparar los documentos legales y los títulos de la propiedad que serán transferidos al comprador.

Documentos requeridos para el acta notarial

Para que el notario pueda realizar las gestiones necesarias, debes presentar los siguientes documentos:

- DNI de las partes intervinientes
- Nota simple
- Escritura
- IBI (recibos)
- Contrato de compraventa firmado por ambas partes
- Certificado de Eficiencia energética
- Certificado de la comunidad

El notario se pondrá en contacto contigo para confirmar la fecha y hora de la firma de la escritura de compraventa y dar fe jurídica de la transacción.

Consejo Inmobarrio



¿Quieres tener un asesormiento profesional en cada una de las etapas?

Te ayudamos

Solicita tu valoración gratuita



Plaza Viales 3, Bajo Suances, Cantabria
942 844 145



Juan de Herrera 3, Bajo Santander, Cantabria
942 042 282



Av. Cantabria 20, Bajo Torrelavega, Cantabria
942 881 331

Llámanos sin compromiso y te informamos

www.inmobarrio.com